

Carlos Silva, *Director de Vendas e Marketing* *Krautli Portugal*

“Temos essencialmente três razões pelas quais decidimos estar presentes nesta feira. Uma é obviamente promover a nossa marca Syncra, de forma a podermos efetuar e desenvolver actividades de exportação para mercados onde não estamos presentes, designadamente o mercado espanhol e outros que também visitam esta feira. Trata-se de uma feira internacional e com bastante projeção, e essa é claramente a nossa principal motivação por estarmos aqui presentes. Para além disso, temos um conjunto de produtos que nos permitem potenciar a exportação, e a presença numa feira com projeção ibérica relevante, a feira mais importante no nosso sector, na zona geográfica ibérica, permite-nos também receber muitos clientes. Tivemos uma quantidade significativa de empresas portuguesas a visitar a feira, tanto retalhistas de peças como oficinas, e assim este local acaba por ser um verdadeiro ponto de encontro com os nossos clientes, e esta é também uma das razões nucleares de aqui estarmos. Por outro lado, estão também aqui um conjunto de fornecedores, alguns deles presentes através dos seus stands, outros somente de visita à feira, e este local torna-se também num meeting point para os nossos fornecedores, possibilitando-nos fazer uma avaliação do que é o nosso negócio, e dá-nos a oportunidade de poder discutir algumas estratégias com eles neste mesmo local. Assim, estas são fundamentalmente as três razões mais importantes e podemos dizer que foram de facto cumpridas as nossas metas e objetivos, o que prova que este investimento que estamos a fazer acaba por ser um investimento rentável”.